



FANCOM

2024年12月期第3四半期 決算説明資料

株式会社ファンコミュニケーションズ
2024年11月11日

©FAN Communications, Inc. All Rights Reserved



Agenda

- 01 エグゼクティブサマリー
- 02 2024年12月期 第3四半期業績
- 03 2024年12月期 業績予想
- 04 事業別の概要
- 05 その他トピックス
- 06 会社紹介
- 07 参考資料

01 ■ エグゼクティブサマリー

- 主要トピックス
- 主要KPI
- 業績予想への進捗
- 中長期的なロードマップ

主力事業A8.netの強化、戦略的新規事業の立ち上げが重要課題。

第3四半期総括



CPA
ソリューション事業

全社で売上高（≡売上総利益高）を重要指標として推進
売上高（≡売上総利益高）は回復基調

主力事業A8.netは、FY24 2Qから継続して新業態の取扱高が上昇
例年の季節要因による3Q以降の取扱高の下落はなく上昇トレンド

新規事業

6月に買収したインフルエンサーマーケティングのWAND社のPMIが順調
WAND社の3Qの取扱高、営業利益はともに過去最高を更新

第4四半期計画

A8.net売上高の上昇トレンド維持
インフルエンサーマーケティングへの投資をより加速

■ 2024年12月期 第3四半期主要数値サマリー

前年同期比マイナス幅は減少傾向。前四半期比では、回復基調へ。

■ 取扱高

6,578百万円

前年同期比 **△3.0%**

前四半期比 **+4.6%**

■ 売上高

1,758百万円

前年同期比 **△2.3%**

前四半期比 **+3.3%**

■ 営業利益

358百万円

前年同期比 **△30.6%**

前四半期比 **+1.3%**

第3四半期トピックス

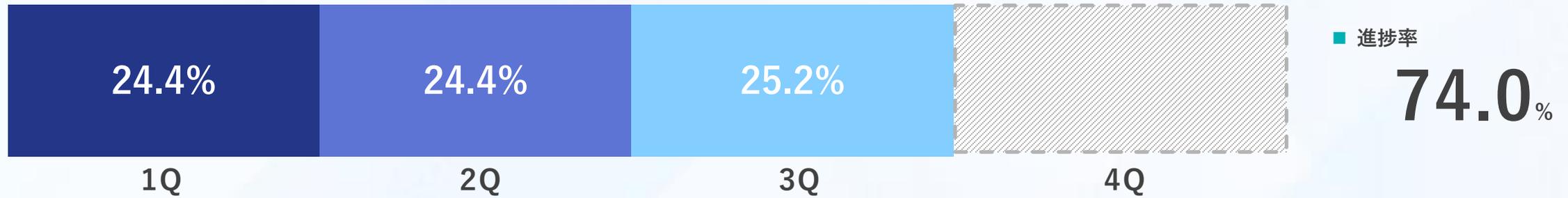
- 取扱高・売上高は、計画進捗において改善傾向
- オフィスのレイアウト変更費用などで一時的に費用が増加
- 営業利益の計画進捗悪化の要因は、ファンコミュニケーションズ・グローバルの新規事業先行投資による影響が大きい
- A8.netが、14年連続でアフィリエイトASP満足度1位を獲得※1
- A8.netが、株式会社NTTドコモとの協業で「dポイントマーケット」のサービスを10月8日より開始
- お笑いラジオアプリGERAは、リスナー向けリアルイベントの実施でQ単位で過去最高の売上高を更新

※1 特定非営利活動法人アフィリエイトマーケティング協会「アフィリエイト・プログラムに関する意識調査2024年」

■ 業績予想への進捗

第3四半期までの連結売上高進捗率は74.0%で、中間期から改善傾向にある。
一方営業利益の進捗率は55.7%であるが、これは先行投資による影響が大きい。

■ 24/12期第3四半期売上高進捗率



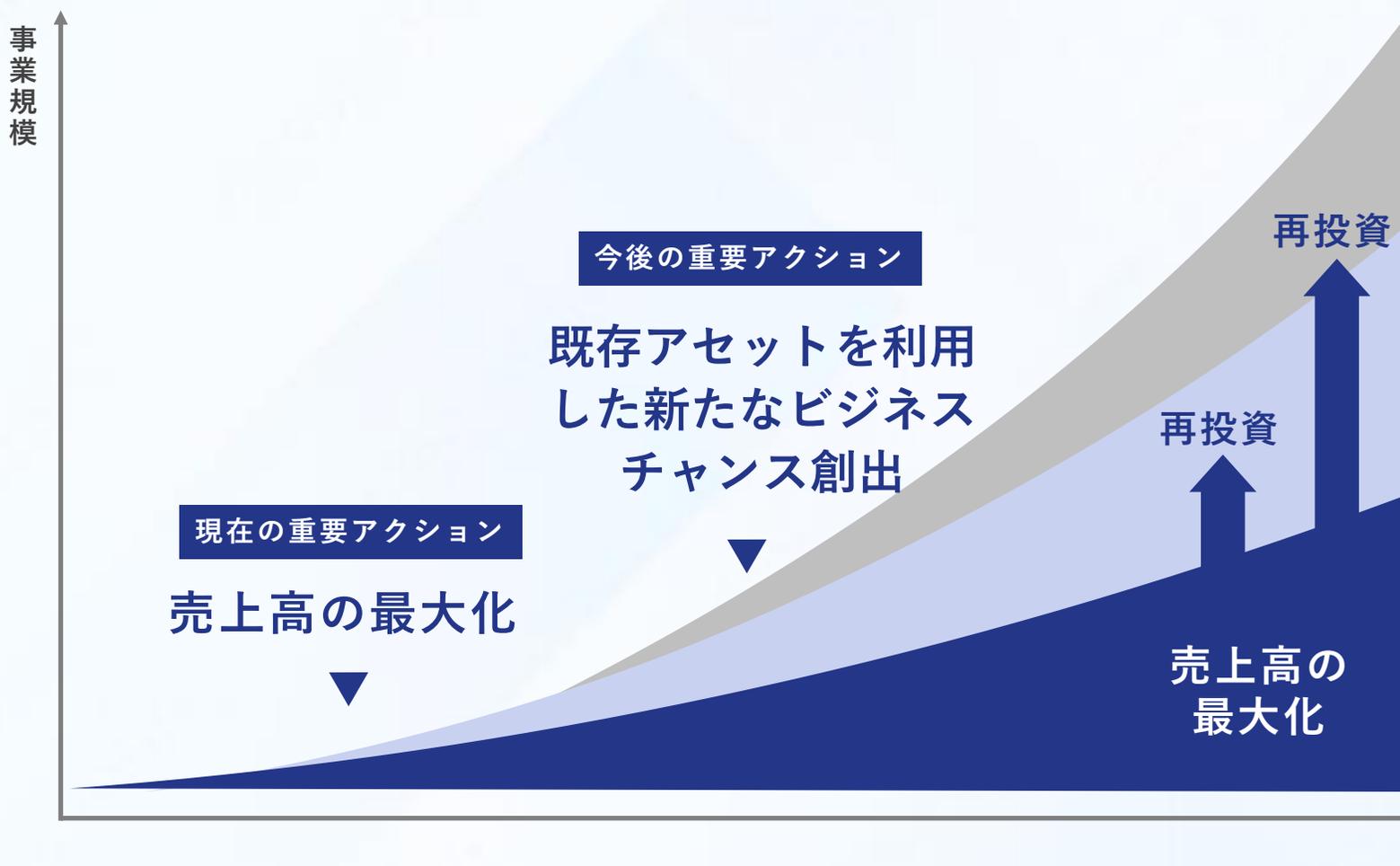
■ 24/12期第3四半期営業利益進捗率



※2024年5月2日に公表しました業績予想から修正は行っておりません。

■ 中長期ロードマップ

既存事業の利用顧客数・売上高(≡売上総利益高)最大化と既存事業の付加価値向上を目的とし
戦略的新規事業の拡大・投資を行い、新たなビジネスチャンスを狙っていく。



■ 戦略的新規事業への投資

インターネット マーケティング支援

アフィリエイトに限らない
インターネットマーケティングをベースとした
顧客課題解決ソリューションを提供し
既存顧客へのアップセルクロスセル強化。

■ 戦略的新規事業の拡大

インフルエンサー マーケティング支援

人のメディア化を支援、最大化していく。

■ 既存事業の深耕

CPAソリューション

成果を出し続けられる稼働広告主数を増加させる
ことで売上高の最大化を狙う。

02 ■ 2024年12月期 第3四半期業績

- P/L
- [取扱高・売上高・営業利益] (四半期推移)

前年同期比で、取扱高、売上高、営業利益は減少したものの、純利益については増加。

(百万円)	23/12期 第3四半期	24/12期 第3四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
取扱高	21,131	18,970	△2,161	△10.2%
売上高	5,565	5,163	△402	△7.2%
営業利益	1,654	1,064	△590	△35.7%
(取扱高営業利益率)	7.8%	5.6%	—	—
経常利益	1,700	1,073	△627	△36.9%
当期純利益	895	995	+100	+11.2%
(取扱高純利益率)	4.2%	5.2%	—	—

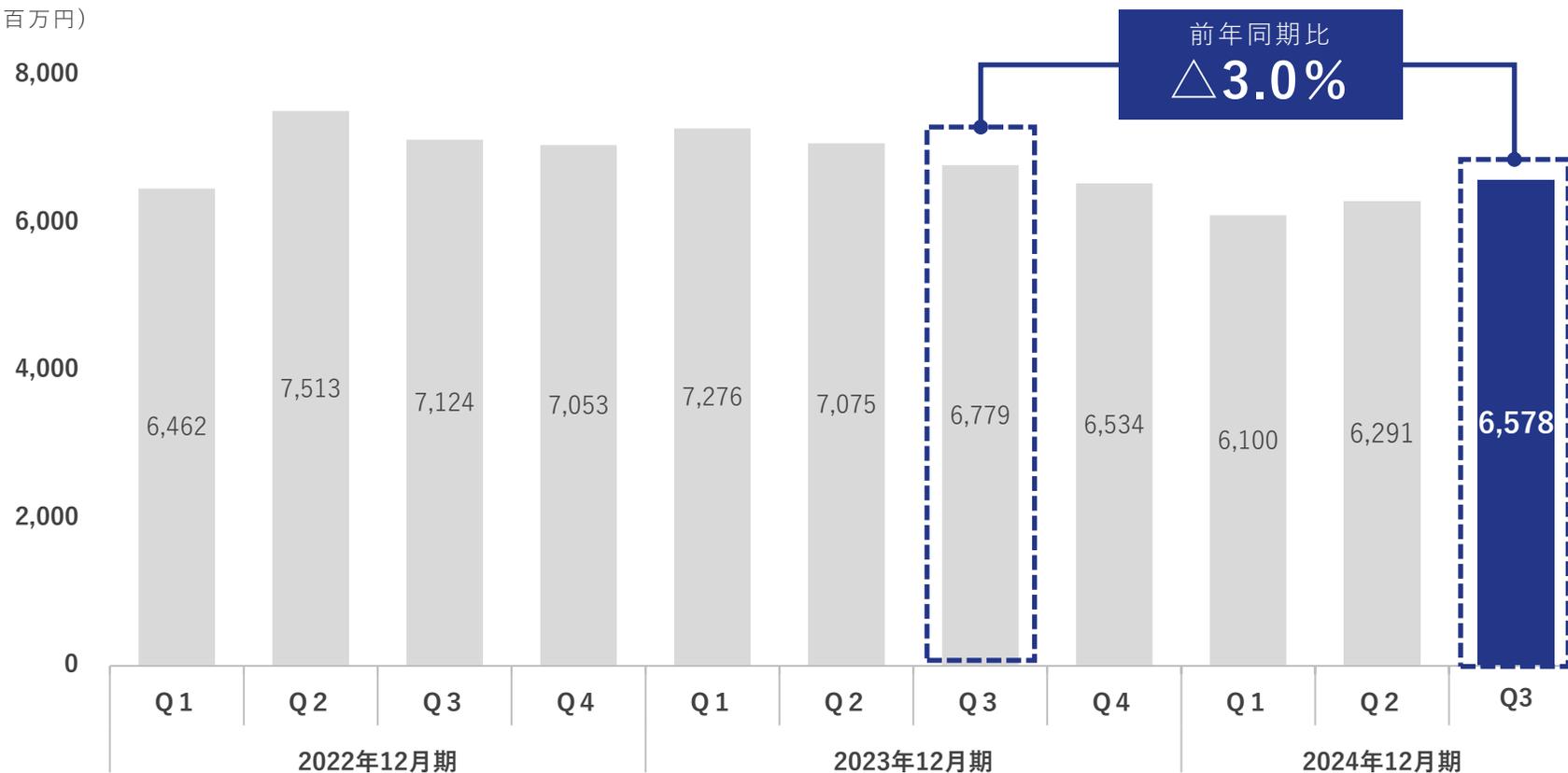
※2022年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しております。
※取扱高とは2022年12月期以降において過去との増減分析の為社内にて算出した数値であり、2021年12月期まで売上高として公表しておりました。

[取扱高] (四半期推移)

取扱高は前年同期比で△3.0%だが、前四半期比では+4.6%と回復基調。
CPAソリューション事業での取扱高増加が寄与した。

■ 取扱高の推移

(百万円)



■ 2024年12月期第3四半期実績

全体

6,578百万円

前年同期比 $\Delta 3.0\%$

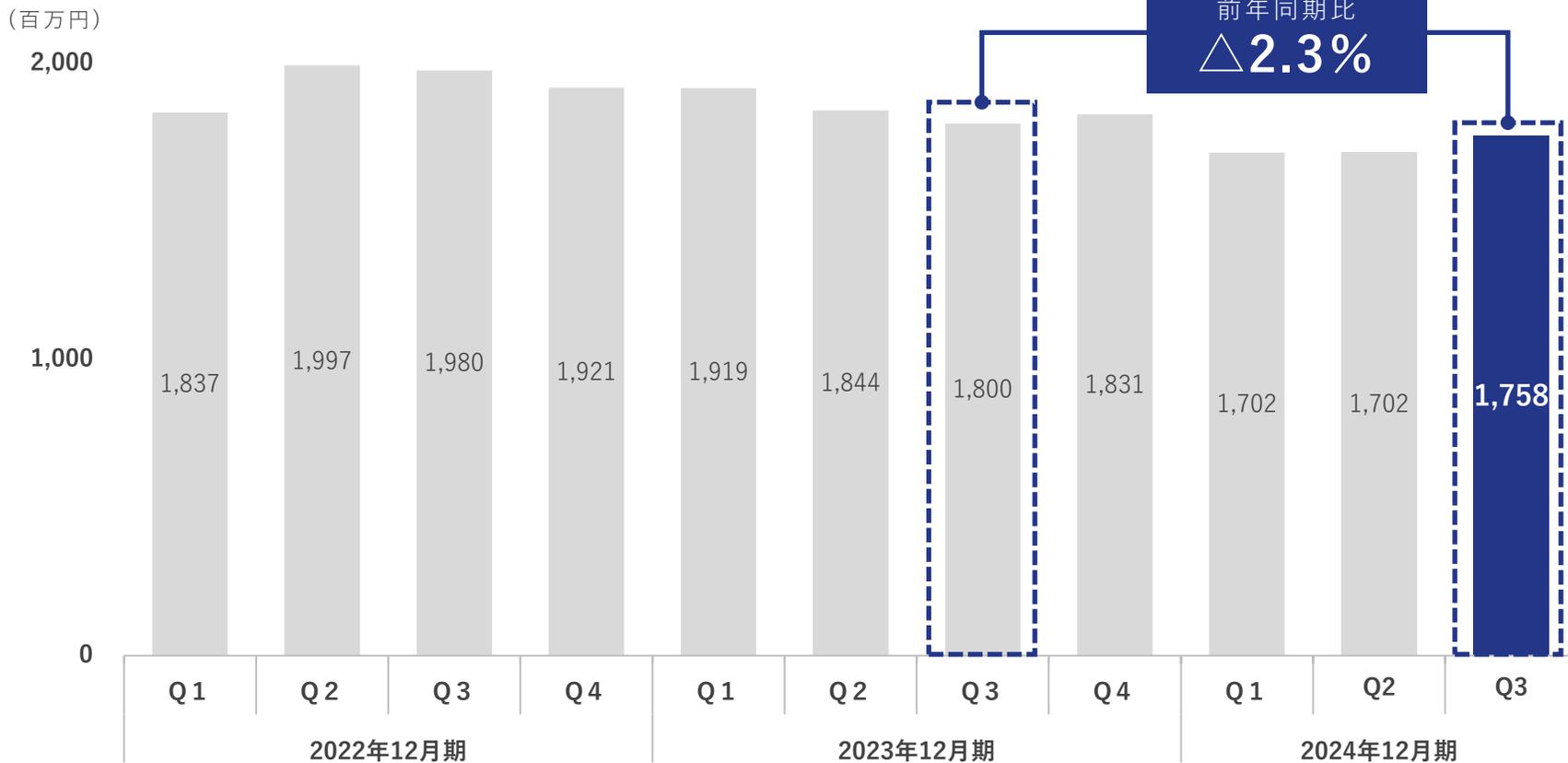
前四半期比 **+4.6%**

※取扱高は連結間取引相殺前の数値です。
※2022年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しております。
※取扱高とは2022年12月期以降において過去との増減分析の為社内にて算出した数値であり、2021年12月期まで売上高として公表しておりました。

[売上高] (四半期推移)

売上高は前年同期比△2.3%、前四半期比3.3%とこちらも回復傾向にある。

■ 売上高の推移



■ 2024年12月期第3四半期実績

全体
1,758百万円

前年同期比 $\Delta 2.3\%$

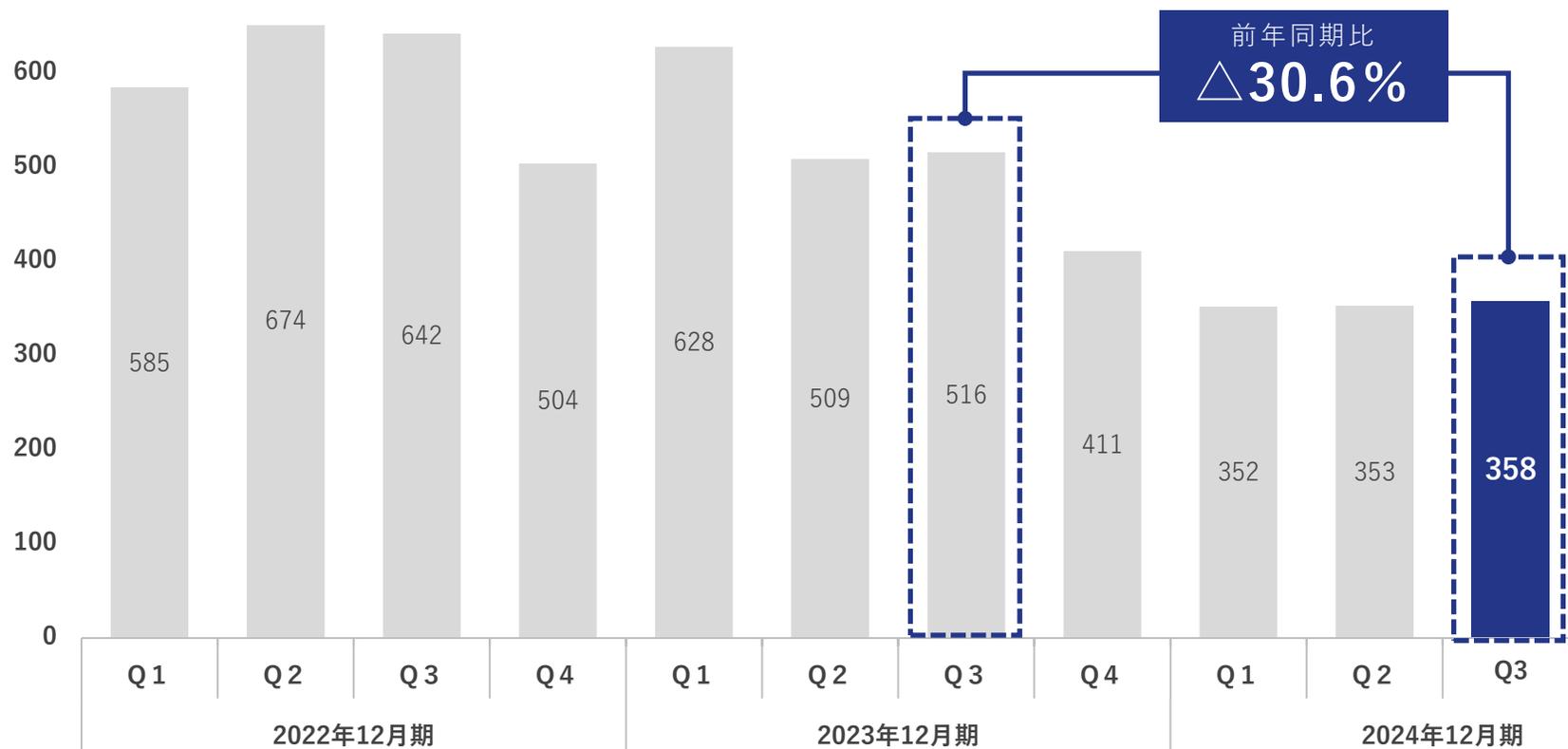
前四半期比 **+ 3.3%**

[営業利益] (四半期推移)

営業利益は前年同期比△30.6%、前四半期比+1.3%と取扱高と売上高に伴い微増となった。

■ 営業利益の推移

(百万円)



■ 2024年12月期第3四半期実績

全体

358百万円

前年同期比 △30.6%

前四半期比 +1.3%

03 ■ 2024年12月期 業績予想

- P/L(予想値)

売上高は堅調に推移しているが、営業利益・経常利益・当期純利益は若干遅れが生じている。

(百万円)	24/12期 通期予想	24/12期 第3四半期 実績	進捗率
売上高	6,980	5,163	74.0%
営業利益	1,910	1,064	55.7%
経常利益	1,920	1,073	55.9%
当期純利益	1,560	995	63.8%
(一株当たり当期純利益)	23.55	15.03	63.8%

(円)	23/12期実績	24/12期予想
配当予想	19	19

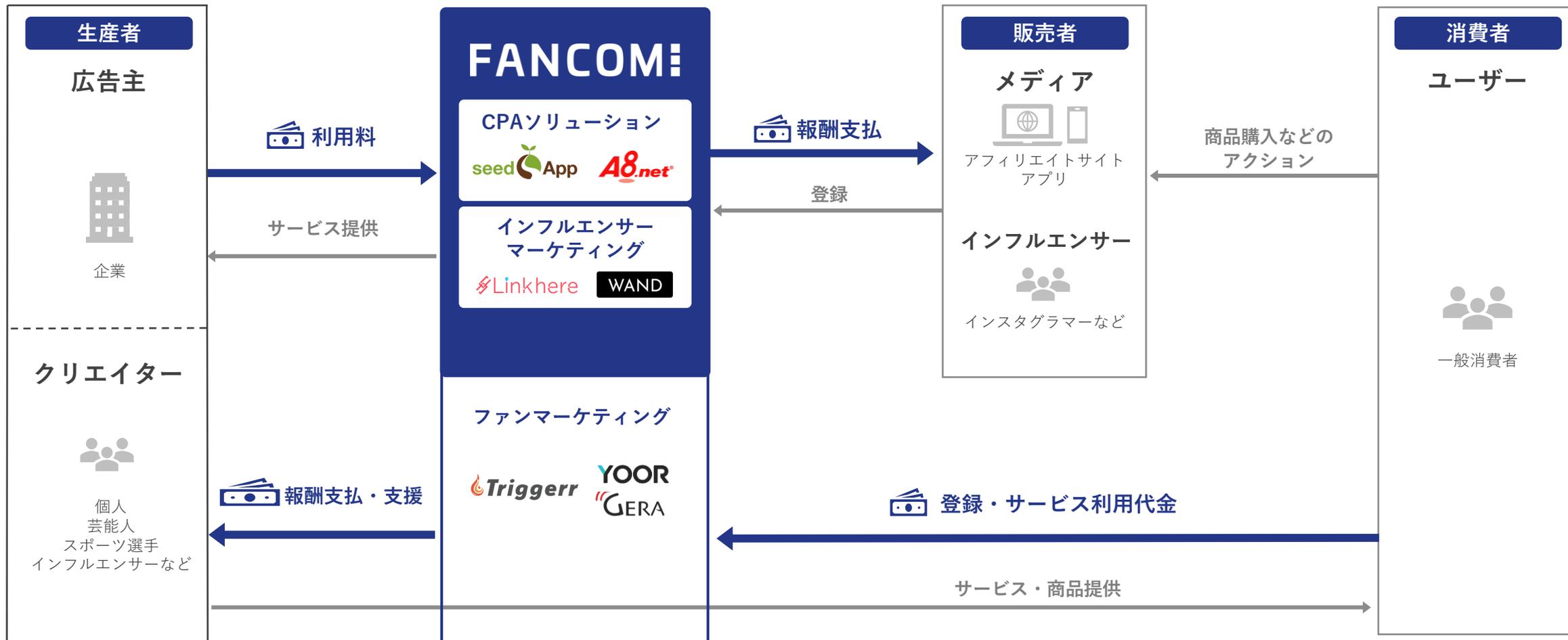
※2024年5月2日に公表しました業績予想から修正は行っていません。

04 ■ 事業別の概要

- ビジネスモデル
- CPAソリューション事業
- 新規事業

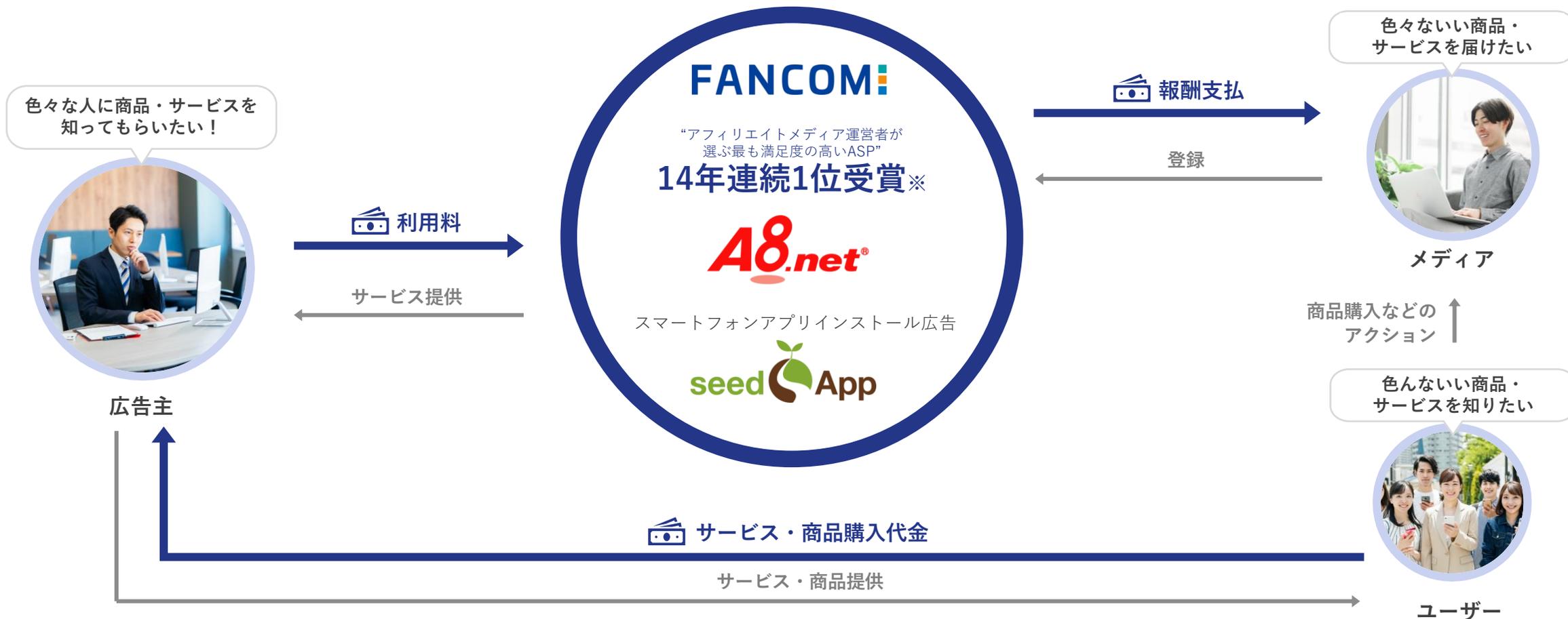
ビジネスモデル

生産者・販売者・消費者を結ぶ事業を行っており、広告主から頂く費用で売上を得ている。
ファンマーケティングは、広告だけではなく課金などにより生産者と消費者をつないでいる。



CPAソリューション事業 事業概要

“アフィリエイトメディア運営者が選ぶ最も満足度の高いASP”14年連続1位受賞のA8.netと
アプリ対応のseedAppとともに、アフィリエイトネットワークを構築する。

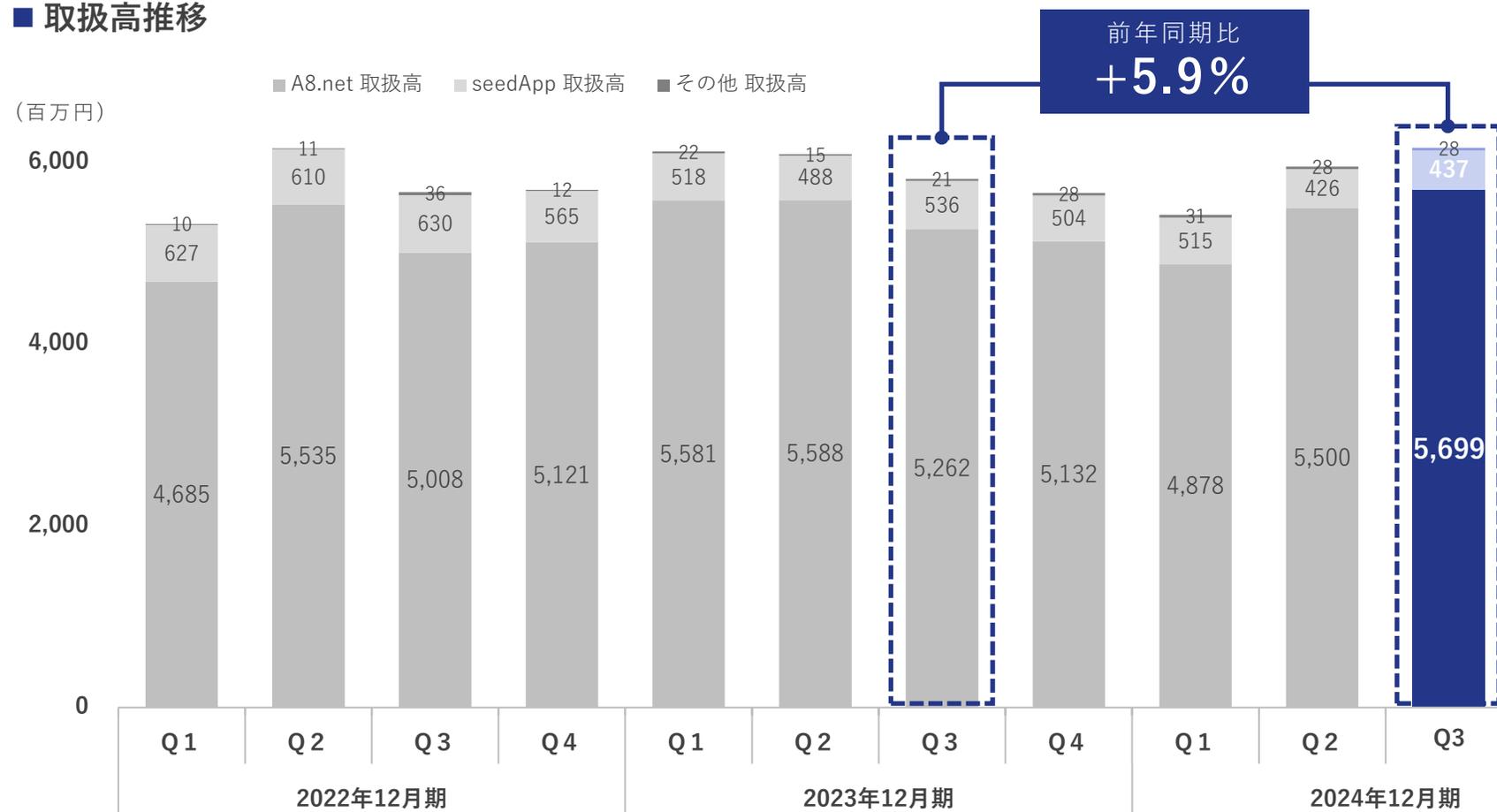


※アフィリエイトマーケティング協会
【アフィリエイト・プログラムに関する意識調査2024年】にて、
国内主要ASP24社中よりNo.1を獲得

CPAソリューション事業 取扱高推移

取扱高はCPAソリューション事業全体として前年同期比+5.9%、A8.netにおいては+8.3%増加した。

取扱高推移



2024年12月期第3四半期実績

全体
6,165 百万円
 前年同期比 +5.9%

A8.net
5,699 百万円
 前年同期比 +8.3%

seedApp
437 百万円
 前年同期比 △18.4%

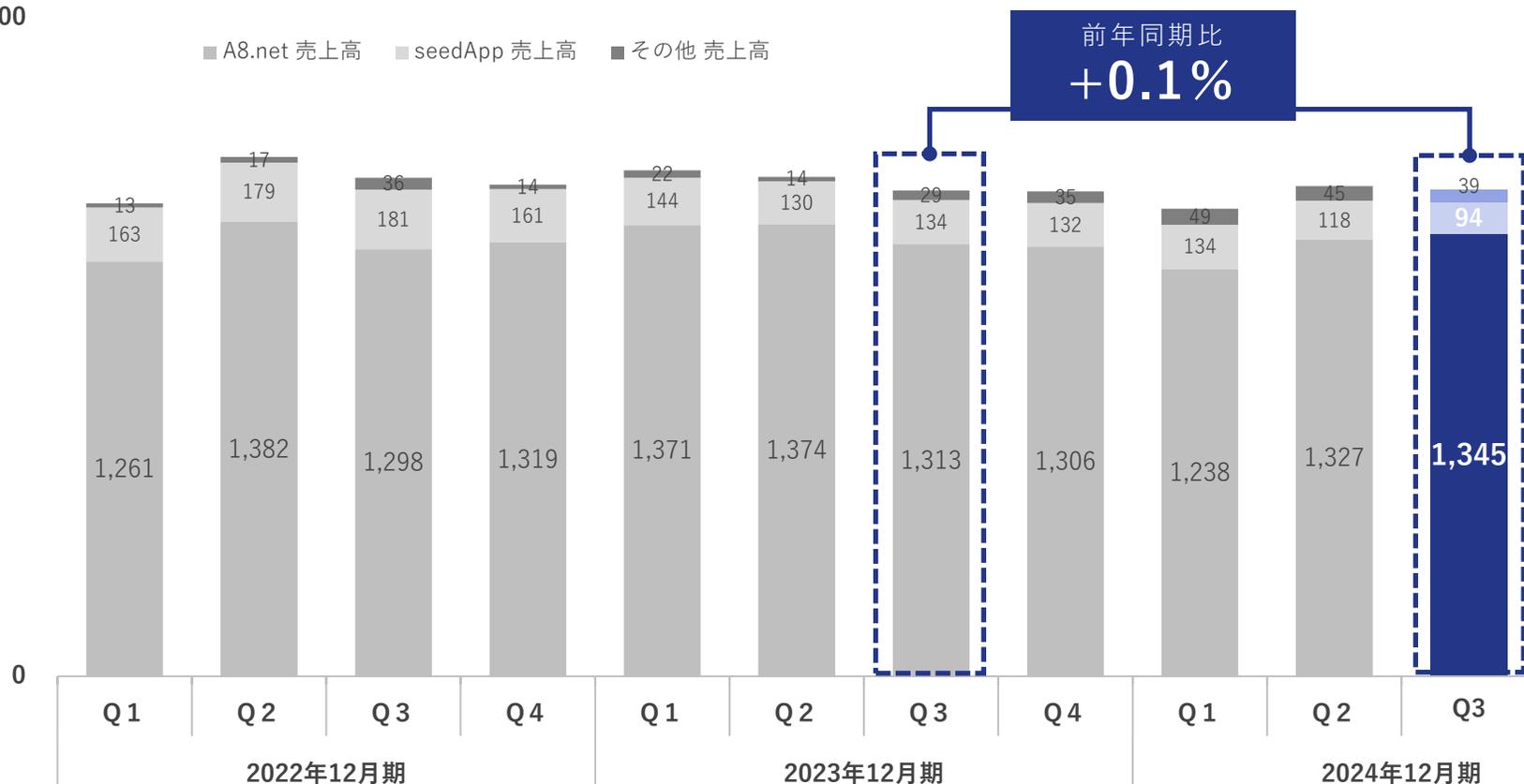
※取扱高は連結間取引相殺前の数値です。

CPAソリューション事業 売上高推移

売上高はCPAソリューション事業全体では前年同期比+0.1%、A8.netは+2.4%、seedAppは△29.6%であった。

■ 売上高推移

(百万円)
2,000



■ 2024年12月期第3四半期実績

全体
1,479百万円
前年同期比 +0.1%

A8.net
1,345百万円
前年同期比 +2.4%

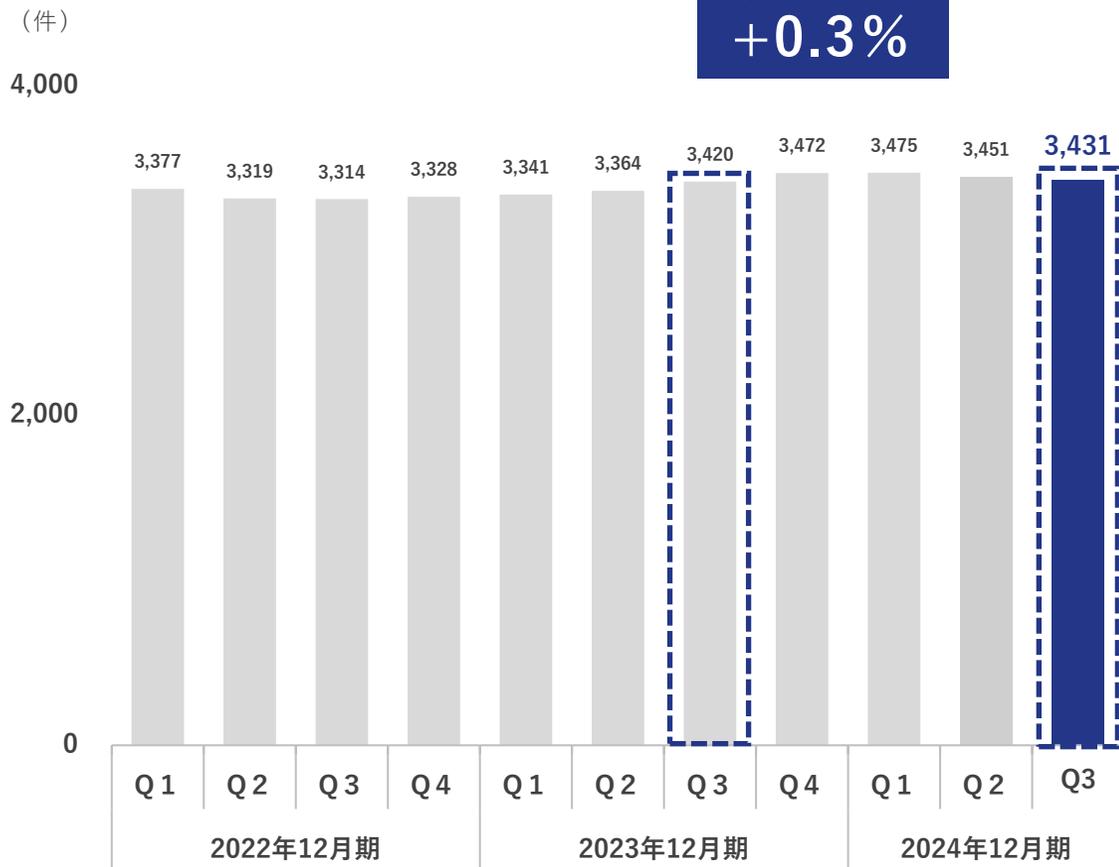
seedApp
94百万円
前年同期比 △29.6%

※その他は受託開発やSeasaa関連売上です。

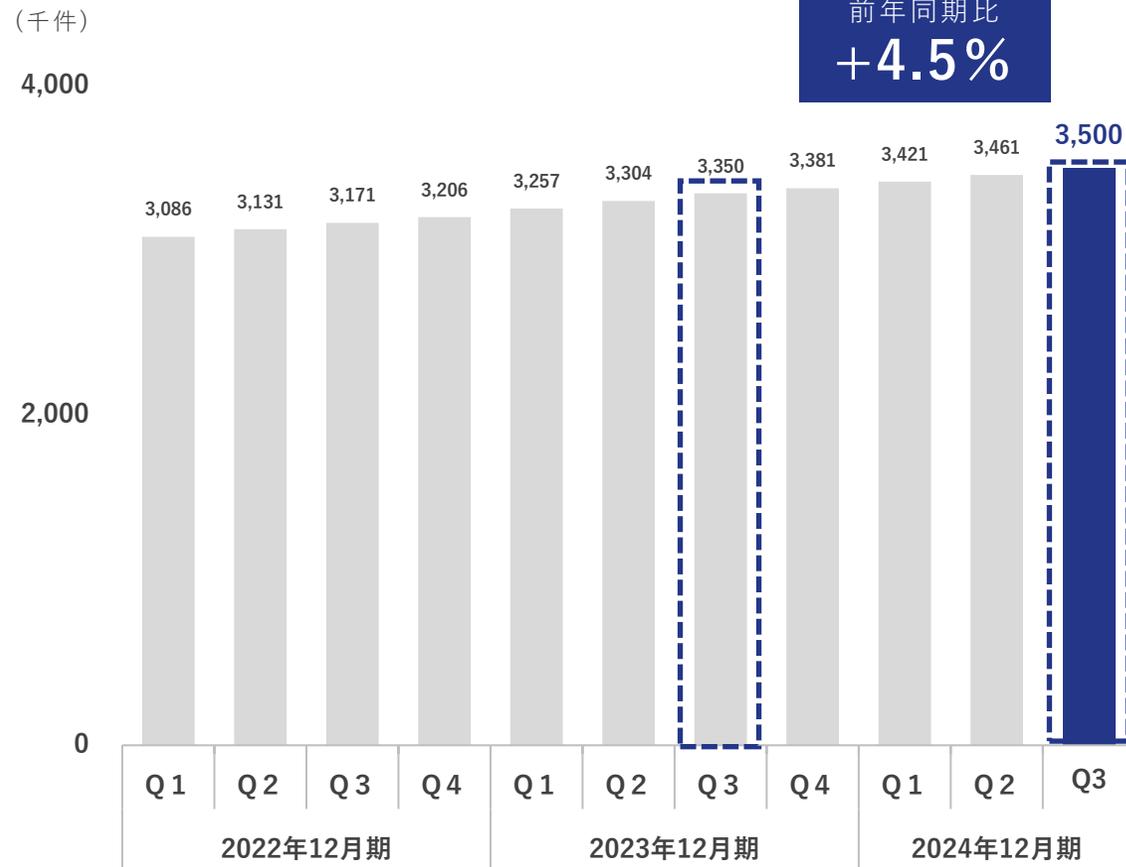
■ A8.net 稼働広告主ID数・登録パートナーサイト数推移

A8.netの稼働広告主ID数と登録パートナーサイト数は前年同期比で共に増加。
登録パートナーサイト数は350万を突破した。

■ 稼働広告主ID数推移



■ 登録パートナーサイト数推移



※稼働広告主数は各四半期末最終月の稼働広告主数を記載しています。

■ CPAソリューション事業 重要ポイント

重要ポイントである「成果報酬増加」は、施策実行により3Q（7月-9月）の数値としては過去最高を更新。上位の主要広告主様のカテゴリの入れ替わりが進んでいる

稼働広告主数増加

- ・ アフィリエイト開始準備サポートサービスの開始
- ・ 見込み顧客獲得のためのマーケティング投資

成果報酬増加

- ・ 顧客カテゴリごとの戦略の提案と実行
- ・ 注力カテゴリのメディア獲得

生産性向上

- ・ 業務フロー見直し
- ・ システム化できる部分をシステムで解決

戦略新規事業との相乗効果

- ・ インターネットマーケティングサービスのニーズ把握と新規プロダクト検証
- ・ インフルエンサーマーケティング×アフィリエイトの検証

新規事業サマリー

コア事業であるCPAソリューション事業に親和性の高いインフルエンサーマーケティング支援やインターネットマーケティング支援、ファンマーケティング事業を戦略新規事業として投資を開始。下半期でマーケットフィットを目指す。



投資しない
事業の選定
選択と集中

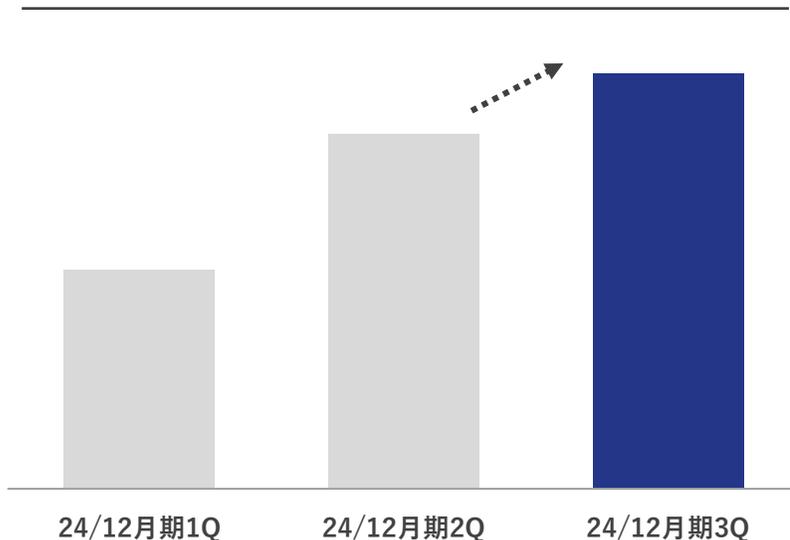


検証
スピード
重視

■ 新規事業トピックス WANDについて

WANDは、グループ入り後の業務統合が順調。
3Qにおいて、取扱高、営業利益ともに過去最高を更新。

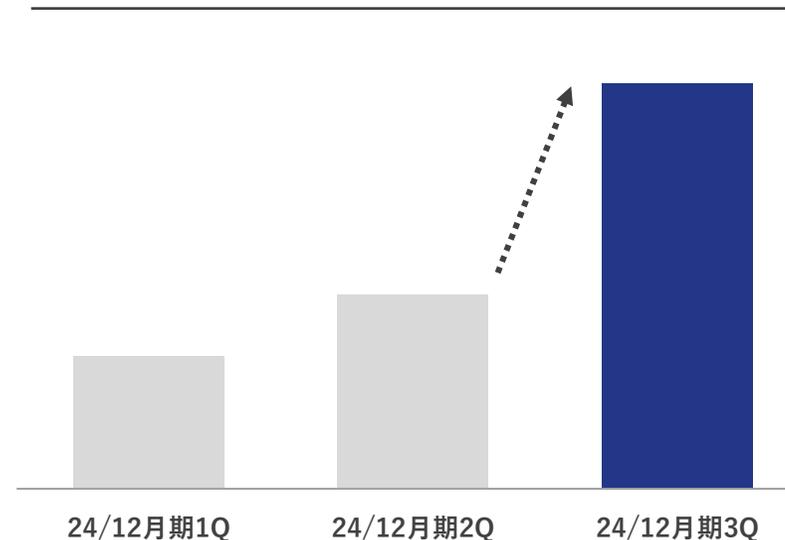
■ 取扱高



前四半期比

+117.0%

■ 営業利益



前四半期比

+209.3%

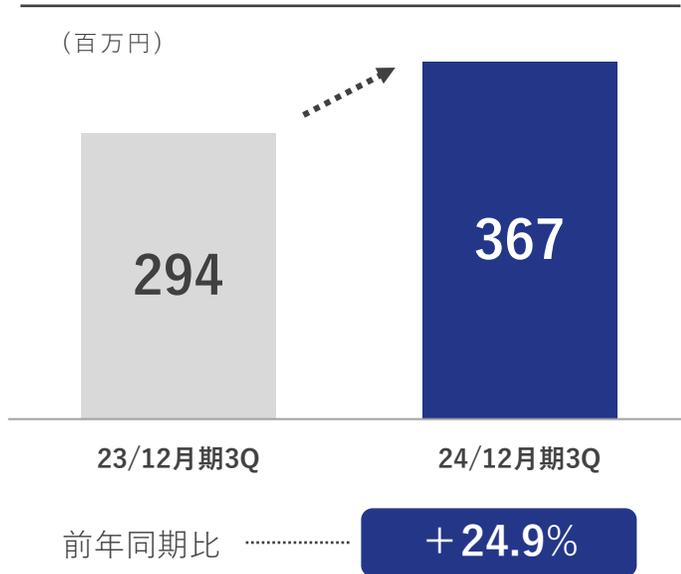
4Q以降さらに人員を投下し、
既存広告主様への **インフルエンサーマーケティング支援と新たな顧客獲得** を狙う。

05 ■ その他トピックス

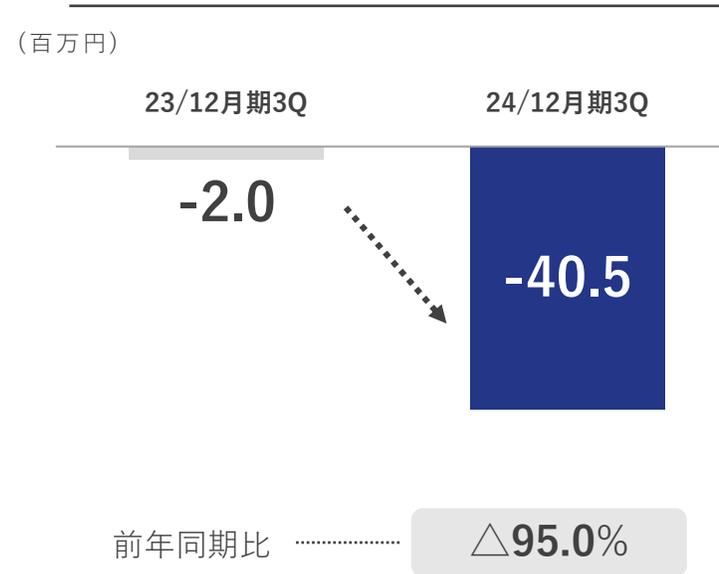
- 連結グループ事業について

ゲームパブリッシング事業にて新たにローンチしたポイ活ナンプレが好調。取扱高は増加しているが、広告宣伝費先行投資のため営業利益は赤字。

■ 取扱高



■ 営業利益



トピックス

- ・ポイ活ゲームアプリ第2弾「ポイ活ナンプレ」がGooglePlayストアのパズルカテゴリで1位獲得

※取扱高は連結間取引相殺前の数値です。
 ※2022年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用しております。
 ※取扱高とは2022年12月期以降において過去の増減分析の為社内で算出した数値であり、2021年12月期まで売上高として公表しておりました。

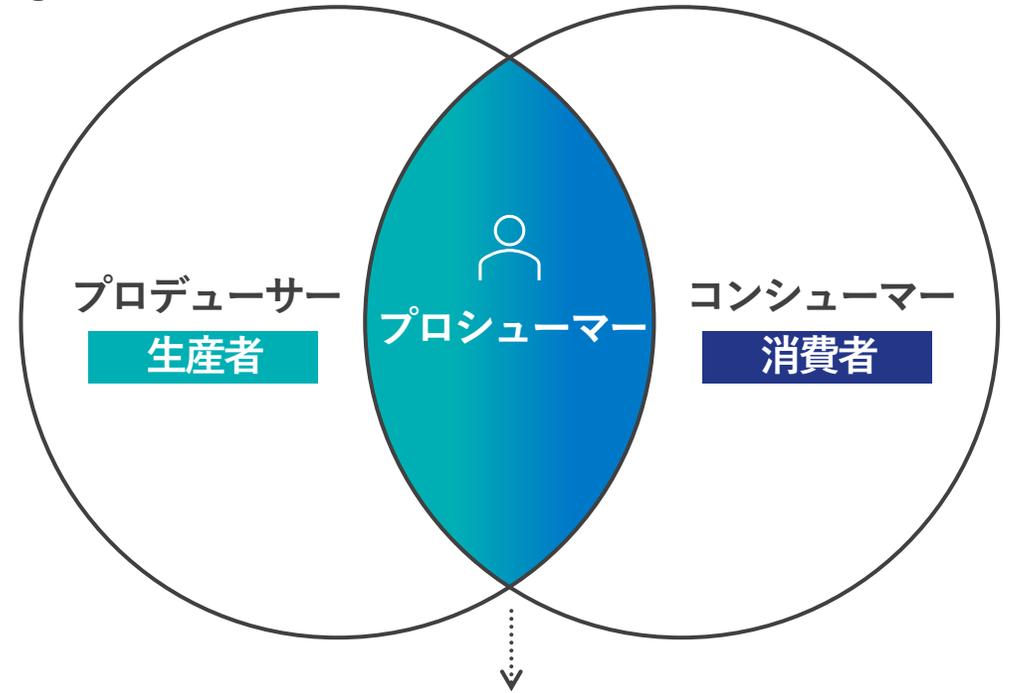
06 ■ 会社紹介

- ビジョン
- 会社概要
- 外部環境

アドネットワーク・プロバイダーから プロシューマー支援企業へ。

大量生産・大量消費の時代が生み出した
市場メカニズムが終わりを迎えつつあります。
生産と消費、その境界線があいまいになり、
どちらの顔も持つ「プロシューマー」で
あふれる時代がやってくるでしょう。

私たちファンコミは、
そんな「プロシューマー」を支援する事業を展開し、
それぞれの喜びを最大化できる企業へと、
新たに進んでいきます。



プロシューマー・ハピネス

= 私たちが向かう場所「ビジョン」

会社名	株式会社ファンコミュニケーションズ (英文表記：FAN Communications, Inc.)
証券コード	2461(東京証券取引所プライム市場)
決算期	12月
設立	1999年10月1日
資本金	11億7,367万円(2024年9月30日現在)
代表取締役社長	二宮 幸司 (にのみや こうじ)
従業員数	単体428名 (2024年9月30日現在※アルバイト・派遣社員含む) グループ合計450名 (2024年9月30日現在※アルバイト・派遣社員含む)
本社所在地	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1-1-8 青山ダイヤモンドビル
TEL	03-5766-3530(IR)
FAX	03-5766-3782

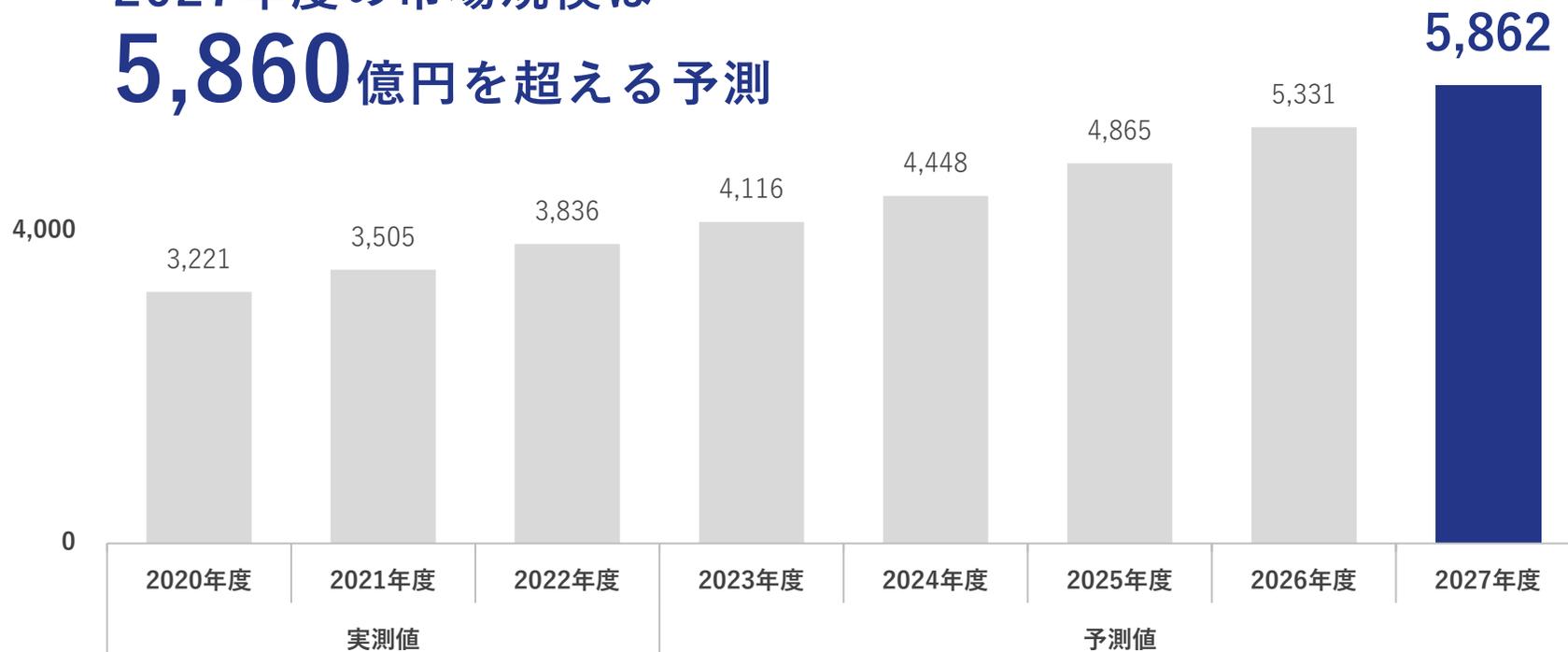


インターネット広告市場は今後も成長し続ける見込みであり、
当社が展開する **アフィリエイトネットワーク事業の追い風** となることを見込まれる。

■ 国内アフィリエイト市場規模推移と予測

(億円)
8,000

2027年度の市場規模は
5,860億円を超える予測



出展：「アフィリエイト市場に関する調査を実施（2024年）」（株式会社矢野経済研究所）より https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3523

■ 今後の動向予測

SNSを中心とする若い世代の参入の増加が見込まれる。インフルエンサー向け広告において、成果報酬型広告の流れがくると予測。

■ 当社の動き

業界最大の広告主数のA8.netを中心に
インフルエンサーを取り込み拡大を狙う

07 ■ 参考資料

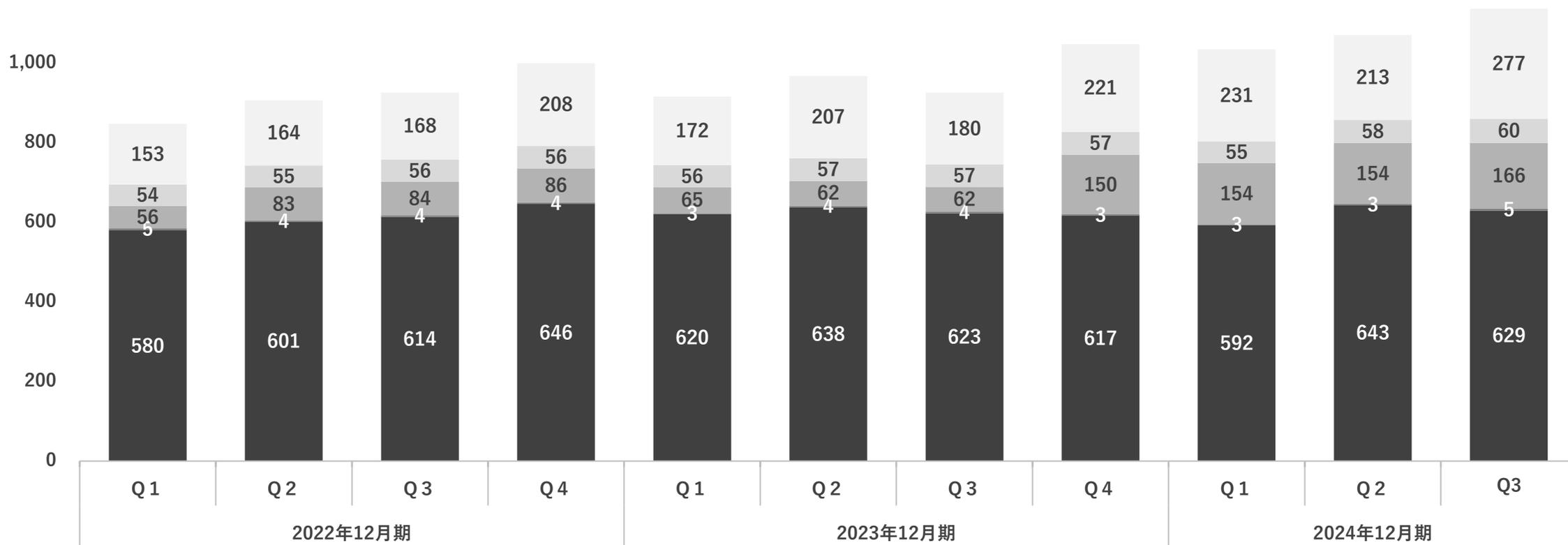
- 販管費
- B/Sサマリー
- 免責事項

■ 販管費（連結・四半期ベース）

2023年Q4からの広告宣伝費増加はファンコミュニケーションズ・グローバルの新規顧客獲得のための活動が影響している。

(百万円)

1,200 ■ 人件費 ■ 販売手数料 ■ 広告宣伝費 ■ 地代・家賃 ■ その他経費



※本表は過去との比較可能性を考慮し、収益認識に関する会計基準適用前の比率で計算しています。
 ※その他経費は、業務委託費、支払手数料など

無形固定資産の増加はWAND社買収時のれんによるもの。

(百万円)		23/12期 年度末	24/12期 3Q	前期末比	
				増減額	増減率
資産	流動資産	21,155	19,958	△1,197	△5.7%
	現金及び預金	17,299	15,950	△1,348	△7.8%
	固定資産	2,223	2,788	+565	+25.4%
	有形固定資産	92	61	△31	△33.7%
	無形固定資産	387	1,020	+632	+163.0%
	投資その他資産	1,742	1,707	△35	△2.0%
	合計	23,378	22,746	△631	△2.7%
負債及び純資産	負債	5,489	5,150	△338	△6.2%
	純資産	17,888	17,595	△292	△1.6%
	合計	23,378	22,746	△631	△2.7%

- 当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、当資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものです。
- しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、当資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。
- 当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいりますが、当資料記載の業績見通しのみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。
- 記載内容については細心の注意を払っておりますが、記載された情報の誤りやデータのダウンロードなどによって生じた障害などに関しましては、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。
- なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送などを行われぬようお願いいたします。

■ 問い合わせ先

株式会社ファンコミュニケーションズ

E-mail : ir-info@fancom.com